

Pierre Bourdieu

Det økonomiske felt

Den økonomiske teori, som den forefindes i RAT (Rational Action Theory), tager afsæt i individualistisk menneskesyn, hvor den rationelle aktør træffer beslutninger baseret på mikroøkonomiske forventninger om nyttemaksimering. Denne antropologi er problematisk, da den ikke tager hensyn til bredere sociale sammenhænge og strukturelle faktorer, der indvirker på det økonomiske felt, og da den funderes i en intellektualistisk forståelse af den sociale verden. På baggrund heraf lanceres i artiklen en sociologisk kritik af denne økonomiske tankegang, hvor empiriske eksempler inddrages fra virksamhedsfeltet.

Oversat af A. Sofie Garde og Carsten Sestoft fra Pierre Bourdieu, "Le champ économique", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, Paris, September 1997.*

Den forskning, som vi for nogle år siden iværksatte i produktionen og markedsføringen af parcelhuse, havde til hensigt at undersøge de teoretiske og især antropologiske antagelser, som den økonomiske teoris ortodoksi hviler på¹. Og når undersøgelsen således skete i en empirisk konfrontation med en afgrænset og stringent konstrueret genstand, var det for at undgå en af disse fordomsfyldte og ligeså uproduktive som sterile undersøgelser, der blot bekræfter de troende i deres overbevisning. Eftersom den økonomiske viden-skab er et produkt af et stærkt differentieret felt, er der ingen 'kritik' af dens antagelser eller mangler, som den ikke allerede selv har udtrykt². Som Hydra fra den lernæiske sump har teorien så mange forskellige hoveder, at man til enhver tid kan finde ét som allerede, mere eller mindre vellykket, har rejst det spørgsmål, man forsøger at fremsætte, og altid ét – ikke nødvendigvis det samme – der kan bidrage til en besvarelse. Dens kritikere vil derfor altid være dømt til at virke som uvidende eller uretfærdige.

Det forekom mig derfor, at det var nødvendigt at skabe de eksperimentelle betingelser for en ægte kritisk undersøgelse, ikke blot af dette eller hint aspekt af den økonomiske teori (som kontrakt-teorien, teorien om rationelle forventninger eller teorien om den begrænsede rationalitet), men af selve principperne for den økonomiske konstruktion, for eksempel repræsentationen af agent og handling, præferencer eller behov. Kort sagt alt det der konstituerer det antropologiske syn, som flertallet af økonomer – ofte uden at vide det – anvender i deres praksis.

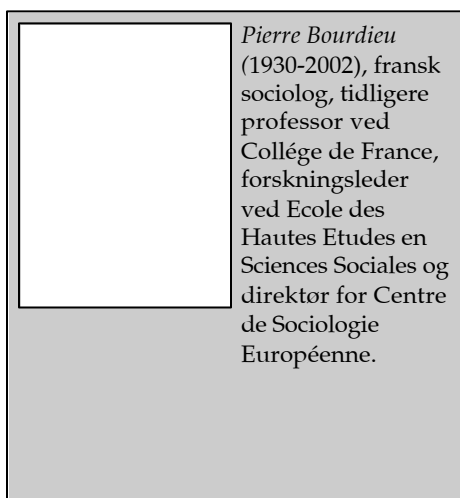
Men den diskretion, der havde ledt mig til at afvise de teoretiske manifeste, og den epistemologiske forsigtighed, der fik mig til at undgå forhastede generali-

seringer, har uden tvivl gjort, at de opnåede empiriske erfaringer og teoretiske spørgsmål er forblevet ubemærkede. Man har således ikke altid set, at den stringente beskrivelse af forholdet mellem købere og sælgere, og af det næsten uforanderlige scenario ifølge hvilket forhandlinger og slutninger af salgskontrakter forløber, modsiger den individualistiske filosofi bag mikroøkonomien, en teori om individuelle valg foretaget af ombyttelige agenter, der er fritaget for enhver strukturel tvang, i hvilken valgene kan forstås ud fra aggregationens rent additive og mekaniske logik³. Ej heller har man set, at den strukturelle tvang, der hviler på de økonomiske agenter, herunder såvel simple forbrugere som ansvarshavende for mindre eller større produktionsenheder, ikke kan reduceres til den nødvendighed, der på et givet tidspunkt er indskrevet i de umiddelbare økonomiske råderum eller i interaktionens øjebliksskarakter. Foruden feltets aftryk og indflydelse på agenternes dispositioner er det således hele strukturen i feltet af parcelhusproducenter, som indvirker på de ansvarshavendes beslutninger, uanset om det drejer sig om prisfastsættelse eller strategier for markedsføring⁴. Men det væsentligste indhold i disse undersøgelser, som undgår den økonomiske diskurs' tekniske termer (i en grad så de uden tvivl fremstår som naive for dem, der sværger til økonomiske abstraktioner), er at de synliggør, hvorledes det, der i den økonomiske ortodoksi tages for givet, eksempelvis udbud, efterspørgsel eller marked, er produktet af en social konstruktion, en form for historisk artefakt, som alene historien kan gøre rede for. Og at en virkelig økonomisk teori derfor kun kan opnå status af historisk videnskab ved at bryde med de anti-genetiske fordomme og foretage en historisk kritik af sine kategorier og begreber – i de fleste tilfælde ureflekterede

lån fra dagligsproget – der under dække af formaliseringen er fredet for en sådan kritik.

Det viser sig nemlig, at parcelhusmarkedet (ligesom, men i forskelligt omfang, ethvert marked) er produktet af en *dobbel social konstruktion*, som staten bidrager afgørende til: dels konstruktionen af efterspørgsel, gennem produktion af individuelle dispositioner og, mere præcist, systemer af individuelle præferencer – særligt hvad angår ejer- eller lejebolig⁵ – og endvidere gennem tildelingen af nødvendige ressourcer, det vil sige gennem statsstøtte til byggeri eller boligsikring defineret ved love og regler, hvis genese også kan beskrives⁶; dels konstruktionen af udbuddet, gennem statens (eller bankernes) kreditpolitik, der sammen med de anvendte produktionsmidler bidrager til at definere adgangsbetingelserne til markedet, nærmere betegnet boligproducenternes meget spredte positioner i feltets struktur, hvis strukturelle tvang indvirker på producenternes valg med hensyn til produktion og markedsføring⁷. Og hvis man fuldfører den historiske rekonstruktion af ontogenesen og fylogenen af det, som den økonomiske ortodoksi med en uhyre abstraktion kommer ind under det næsten udefinerlige begreb 'markedet', så opdager man desuden, at efterspørgslen kun specificeres og defineres i forhold til en bestemt tilstand af udbuddet og i forhold til de sociale betingelser, der tillader efterspørgslen at blive opfyldt⁸, herunder særligt de juridiske betingelser (reguleringer med hensyn til byggeri, byggetilladelser etc.).

Særligt i forbindelse med køb af et så betydningsladet produkt som et hus er det tydeligt, at de økonomiske handlingers "subjekt" ikke er den rene bevidsthed uden fortid, som teorien opererer med, og at den økonomiske beslutning ikke foretages af en isoleret, økonomisk



agent, men af et fællesskab, en gruppe, en familie eller en virksomhed, der i sig selv fungerer på samme måde som et felt. Udover at agenternes økonomiske strategier er dybt rodfæstet i forhistorien i form af dispositioner eller rutiner er de desuden oftest integrerede i et komplekst system af reproduktionsstrategier og dermed bærer af hele den historie, som de sigter mod at videreføre.

Intet berettiger til at se bort fra genesen af den økonomiske agents økonomiske dispositioner og især ikke til at udelade genesen af dennes præferencer, smag, behov eller evner (for beregning, opsparring etc.). Det samme gælder for genesen af selve det økonomiske felt, det vil sige for historien om de differentierings- og autonomiseringsprocesser som fører til konstitueringen af dette særlige spil, det økonomiske felt som et kosmos der adlyder sine egne love⁹. Det er gennem en langvarig og gradvis proces, at byttehandlens sfære har udskilt sig fra tilværelsens andre områder og dens særlige *nomos* ("business is business") har vundet indpas; at de økonomiske transaktioner er ophørt med at blive opfattet ud fra modellen for husholdningers udvekslen, der styres af sociale eller familiære forpligtelser, og beregningen af den indivi-

duelle profit og dermed den økonomiske interesse har sat sig igennem som grundlag for den dominerende anskuelse.

Den økonomiske tænkemådes oprindelseshistorie, i hvilken de kapitalistiske dispositioner opfindes samtidig med etableringen af det felt, de kommer til anvendelse i, og fremfor alt observationen af situationer (ofte i kolonier), hvor agenter med dispositioner svarende til en prækapitalistisk orden, brutalt kastes ud i en kapitalistisk verden, bekræfter således, at de økonomiske dispositioner, som fordres af det økonomiske felt i dag, hverken er naturlige eller universelle, men derimod er produkter af en fælles historie, som til stadighed må reproduceres i de individuelle historier. At se bort fra, at der findes økonomiske og kulturelle betingelser for adgangen til handlemåder, som den økonomiske teori betragter som rationelle – således som det bevidnes af den statistiske analyse af variationer i økonomisk praksis med hensyn til kredit, opsparing eller investering i forhold til mængden af økonomiske og kulturelle ressourcer – det er at gøre dispositioner, der er produkter af specielle økonomiske og sociale betingelser, til målestok og universel norm for al økonomisk handlen, samt at gøre markedets økonomiske orden til hele den historiske udviklingsproces' eneste målsætning eller *telos*¹⁰. Kun at ville anerkende den rationelle kynismes logik er at afskære sig fra forståelsen af de mest fundamentale økonomiske handlemåder, først og fremmest selve arbejdet¹¹.

Det økonomiske felt adskiller sig fra andre felter derved, at dets sanktioner er særligt brutale, og at handlingerne inden for feltet åbent kan indrømmes at have individuel og materiel profitmaksimering som mål. Men fremkomsten af et sådant univers medfører på ingen måde en udbredelse til alle tilværelsens sfærer af den handelslogik, som med *the*

commercialization effect og *pricing* tenderer mod at reducere alt til varer, der kan købes, og dermed nedbryde alle værdier. (Handelslogikken er grundlæggende udelukket fra logikken for gaveudveksling; som Richard Titmus har vist i *The Gift Relationship* er bloddonationer med henblik på transfusioner således mere effektive, når de baseres på foræringer end, hvis de adlyder en strengt kommerciel logik. At behandle et "gode" som blod eller organer som en vare er ikke uden moralske konsekvenser og kan bidrage til at favorisere næstekærlighedens og solidaritetens tilbagegang)¹⁶. Hele regioner i den menneskelige tilværelse, særligt områder som familie, kunst, litteratur, videnskab og selv til en vis grad for bureaukratiet, forbliver i al fald for en stor del fremmede for profitmaksimeringen. Og i selve det økonomiske felt har markedets logik aldrig formået fuldstændig at fortrænge de ikke-økonomiske faktorer i produktionen eller forbruget (eksempelvis kan de symbolske aspekter ved bolighandel, som fortsat er meget vigtige, udbyttes økonomisk). Udvekslinger er aldrig fuldstændigt reduceret til deres økonomiske dimension, og, som Durkheim mindede om, har kontrakter altid ikke-kontraktuelle klausuler.

Den økonomiske interesse (som man almindeligvis reducerer enhver form for interesse til) er ikke andet end den specifikke form, som *illusio* – det vil sige investeringen i det økonomiske spil – antager, når feltet opfattes af agenter med dispositioner, der er adækvate, fordi de er erhvervede igennem en langvarig erfaring af feltets nødvendigheder (ligesom de elever på en skole i England, der for nogle år siden havde oprettet et forsikringsselskab mod afstraffelse)¹⁷. De mest basale økonomiske dispositioner såsom behov, præferencer, tilbøjeligheder – for arbejde, for opsparing, for investeringer etc. – er ikke eksogene, det vil sige afhæn-

Markedet som videnskabelig myte.

Som talrige kommentatorer allerede har bemærket det, bliver begrebet marked praktisk talt aldrig defineret, og endnu mindre diskuteret. Douglas North observerer således: "it is a peculiar fact that the literature on economics (...) contains so little discussion of the central institution that underlies neo-classical economics – the market"¹². I virkeligheden giver denne tilbagevendende beskyldning knap nok mening i den forstand, at markedet med den marginalistiske revolution er ophørt med at være en konkret størrelse, for at blive en abstrakt idé uden empirisk reference. Markedet er blevet en matematisk fiktion, som henviser til udvekslingsteoriens abstrakte prisdannelsemekanisme (idet den bevidst og eksplicit ser bort fra juridiske og statslige institutioner). Begrebet finder sin fuldbyrdelse hos Walras med begreberne om det fuldstændige marked, karakteriseret ved fuldkommen konkurrence og fuld gennemsigtighed, og om den generelle ligevægt i et univers af sammenhængende markeder. En definition, som ikke er helt problemfri, hvilket man kan forvise sig om ved at konsultere referencemanualen for *industrial organization theorists*: "The notion of markets is by no means simple. Obviously, we do not want to restrict ourselves to the homogeneous good case. If we posit that two goods belong to the same market if and only if they are perfect substitutes, then virtually all markets would be served by a single firm – firms produce goods that are at least slightly differentiated (either physically or in terms of location, availability, consumer information, or some other factor). But most firms actually do not enjoy pure monopoly power. An increase in price leads consumers to substitute somewhat toward a small number of alternative goods. Therefore the definition of market should not be too narrow. The definition should not be too broad either. Any good is a potential substitute for another, if only in an infinitesimal way. However the market should not be the entire economy. In particular, it should entail partial equilibrium analysis. It should allow a single description of the main interactions among firms. It is also important to realize that the 'right' definition of a market depends on the use to which it will be put."¹³ Ved beslutningen om at ignorere de "empiriske vanskeligheder" ved en definition af markedet, antager forfatteren, at markedet "involves either a homogeneous good or a group of differentiated products that are fairly good substitutes (or complements) for at least one good in the group and have limited interaction with the rest of the economy". Det kan således ses, hvordan man, for at redde opfattelsen af markedet som ren mekanisme i mødet mellem udbud og efterspørgsel, er tvunget til at overlade konstruktionen af markedet til vilkårligheden i ad hoc beslutninger, uden teoretisk begrundelse eller empirisk validering (undtaget er dog måske elasticitetsmålinger, som foretages med henblik på at afdække eventuelle brud i kæden af substitutter). I virkeligheden er de betingelser, som skal være opfyldt for, at enhver markedsligevægt er optimal, praktisk talt aldrig realiserede (såsom at produktkvaliteterne er veldefinerede, informationerne symmetriske og købere og sælgere tilstrækkeligt talrige til at udelukke monopolistiske karteller). De få markeder, som er i overensstemmelse med modellen, er sociale artefakter, hvis levedygtighed beror på helt exceptionelle betingelser, såsom offentlige eller organisatoriske reguleringssystemer. På grund af dets tvetydighed eller polysemi kan markedsbegrebet bruges – skiftende eller samtidigt – i både den abstrakte, matematiske betydning med alle dens videnskabelighedseffekter og i denne eller hin konkrete betydning mere eller mindre tæt på den dagligdags erfaring: i betydningen det sted – *marketplace* – hvor udvekslinger finder sted; i betydningen aftale om vilkårene for en udveksling – en handel; i betydningen afsætningsmuligheder for et produkt – erobring af et marked; i betydningen helheden af mulige udvekslinger for et gode – oliemarkedet; eller i betydningen af økonomiske mekanisme, som karakteriserer "markedsøkonomi". Begrebet er således prædisponeret for at spille rollen som en "videnskabelig myte", der står til rådighed for enhver ideologisk anvendelse, som er baseret på semantisk glidning. Medlemmer af Chicago-skolen, især Milton Friedman¹⁴, har således funderet deres bestræbelser på rehabilitering af markedet (særligt over for de formodet fjendtlige intellektuelle¹⁵) på identifikationen af marked og frihed, nemlig ved at gøre den økonomiske frihed til betingelse for politisk frihed.

gige af en universel menneskelig natur. De er *endogene* og afhængige af en historie, nemlig det økonomiske kosmos' historie, hvori de fordres og belønnes. Det vil med andre ord sige, modsat den kano-niske distinktion mellem mål og midler, at det økonomiske felt foreskriver alle (i forskellig grad, afhængigt af økonomisk kapacitet) deres mål (individuel berigelse) og de "fornuftige" midler til deres opnåelse.

Feltets struktur

For at bryde med det dominerende paradigma, der søger at nå tilbage til det konkrete ved kombinationen af to abstraktioner, nemlig den generelle ligevægts-teori og teorien om den rationelle agent, må man forsøge at konstruere en realistisk definition af økonomisk rationalitet. Det gøres her ved at anlægge en bredere rationalismes synspunkt, som tager højde for både agenternes og deres handlingsrums konstitutive historicitet, idet den økonomiske rationalitet forstås som mødet mellem socialt konstituerede dispositioner (i relation til et felt) og de ligeledes socialt konstituerede strukturer i dette felt.

Agenterne skaber rummet, det vil sige det økonomiske felt, der kun eksisterer som sådant gennem dem, der befinder sig i det, og ved at påvirke deres omgivelser danner feltets struktur. Med andre ord er det i forholdet mellem feltets forskellige 'energikilder', det vil sige i forholdet mellem dets forskellige virksomheder, at feltet og dets karakteristiske styrkeforhold opstår¹⁸. Mere konkret er det agenterne – det vil sige virksomhederne, der defineres ved mængden og strukturen af den specifikke kapital, de er i besiddelse af – der bestemmer feltets struktur og dermed de kræfter, som virker på samtlige virksomheder beskæftiget med produktion af lignende goder (sædvanligvis kaldet 'sektor' eller 'bran-

che'). Virksomhederne udøver potentielt virkninger, hvis intensitet, aftagen og retning varierer. Deres kontrol over feltet (markedet) afhænger af deres kapitalmængde. Hvad angår forbrugerne, så ville deres adfærd kunne reduceres til feltets virkning, hvis det ikke var for en vis interaktion med feltet (som funktion af deres minimale inertie). Den enkelte agents vægt afhænger af alle de andre positioner og af forholdene mellem dem, det vil sige af hele rummet opfattet som en relationel konstellation.

Selvom der her insisteres på konstanterne, ses der ikke bort fra, at kapitalen i sine forskellige former varierer med hvert underfelts særpræg, det vil sige med dette felts historie, med den pågældende industris udviklingstilstand (specielt koncentrationsgraden) og produktets særegen-hed¹⁹. Efter en omfattende undersøgelse af praksis for prisfastsættelse (*pricing*) i forskellige amerikanske industrier henførte Hamilton²⁰ de forskellige branchers (eller felters) idiosynkrasier til deres oprindelseshistoriers særpræg, idet hver branche havde sine specifikke traditioner, sine særlige måder at beslutte prisfastsættelser på²¹.

En agents styrke afhænger af vedkommendes forskellige trumfer, også kaldet *strategic market assets*, altså differentielle faktorer for succes (eller fejlslag), som kan sikre en konkurrencemæssig fordel. Mere præcist afhænger styrken af mængden og strukturen af de forskellige former for kapital, som agenten besidder: finansiell kapital (som kan være aktuel eller potentiel), kulturel kapital (som ikke må forveksles med *human capital*), teknologisk kapital, juridisk kapital, organisatorisk kapital (såsom informationskapital og kendskab til feltet), kommerciel kapital og symbolsk kapital. Den finansielle kapital er den direkte eller indirekte kontrol (via forbindelsen til banker) over de finansielle ressourcer, som sammen

med tid udgør den væsentligste betingelse for akkumulation og bevarelse af alle andre former for kapital. Den teknologiske kapital består af en portefølje af videnskabelige ressourcer (forskningspotentiale) og teknikker (unikke og sammenhængende fremgangsmåder, evner, rutiner og kunnen, som er egnede til at nedbringe forbruget af arbejdskraft eller kapital eller til at forøge udbyttet), der kan anvendes i udviklingen og fremstillingen af produkterne. Den kommercielle kapital (salgsstyrken) knytter sig til kontrol over distributionsnetværk (lager og transport), marketingsydelser og service. Den symbolske kapital består i kontrollen over de symbolske ressourcer, der er funderede i kendskab og anerkendelse som for eksempel i varemærket (*goodwill investment*), eller i trofasthed over for et kendt mærke (*brand loyalty*) etc.²² Som en magtform, der fungerer som en slags kredit, forudsætter den symbolske kapital tilliden og troen hos dem, der er underlagt den, fordi de er disponerede for at give den kredit (det er denne form for symbolsk magt, som er på færde i teorien om spekulative bobler eller i Keynes' antagelse om, at en pengeindsprøjtning virker, hvis agenterne tror, den virker).

Kapitalfordelingens struktur og omkostningsfordelingens struktur, der selv hovedsageligt er bundet til størrelsen og graden af vertikal integration, bestemmer feltets struktur, det vil sige styrkeforholdene mellem firmaer, da kontrollen over en betydelig del af kapitalen (af den samlede energi) giver magt over feltet og dermed over de mindre kapitalejere. Feltstrukturen afgør også adgangskravene til feltet og fordelingen af profitmuligheder. De forskellige former for kapital virker ikke udelukkende indirekte gennem priserne, de udøver en strukturel virkning, fordi indførelsen af ny teknik, kontrollen af en vigtigere del af markedet etc. forandrer de relative positioner og præsta-

tioner for alle de former for kapital, som andre firmaer måtte sidde inde med.

Over for den interaktionistiske anskuelse, der ikke kender til anden social effektivitet end den direkte "indflydelse" udøvet af ét firma (eller dets repræsentant) på et andet firma gennem en eller anden form for "intervention", må stilles en strukturel anskuelse, der medregner *virksomheden af feltet*. Feltvirkningen er den kontinuerlige tvang, som feltstrukturen uden for enhver direkte intervention eller manipulation udøver på helheden af de implicerede agenter. Feltstrukturen, der defineres af den ulige kapitalfordeling, indskrænker således de impliceredes mulighedsrum – den vifte af valg, de har mulighed for at træffe – på en måde, hvis styrke er proportional med styrken i deres placering i kapitalfordelingens struktur. De dominerende firmaer udøver derfor snarere deres pres på de dominerede firmaer og deres strategier gennem den vægt, de har i kapitalfordelingens struktur, end gennem den direkte indflydelse, de også kan udøve, særligt gennem netværker af bestyrelsesmedlemmer med mange bestyrelsesposter (*interlocking directorates*)²³. Det er de dominerende firmaers position i strukturen, som gør, at de kan definere spillets regelmæssigheder og sommetider dets regler og grænser; samt at de ved deres blotte eksistens og ved deres handlinger (for eksempel en investeringsbeslutning eller en prisændring) kan ændre andre virksomheders omgivelser og hele systemet af begrænsninger, som hviler på dem, eller ændre det mulighedsrum de har, fordi de dominerende firmaer begrænser og afgrænser rummet af mulige strategiske og taktiske bevægelser. Beslutninger (såvel de dominerendes som de domineredes) er ikke andet end valg mellem muligheder, der er defineret (i deres begrænsning) af feltets struktur. Når "interventioner" forekommer, er deres eksistens og effek-

tivitet produkter af feltets struktur af objektive relationer mellem dem, der iværksætter interventionen, og dem, der udsættes for den.

Et typisk eksempel på disse strukturvirkninger, som ikke kan reduceres til enkeltagentens intenderede og punktvis interventioner, er den internationale finansielle kapitals felt. Dets tilsyneladende skæbnekarakter (i hvert fald for en vis journalistisk opfattelse af "finansielle markeder") skyldes, at det ikke behøver at intervenere direkte over for nationale regeringer for at påtvinge dem – og endnu mindre for at forbyde dem – en politik. Feltets strukturelle magt udøves gennem de – ikke nødvendigvis ønskede – virkninger, som en ændring af risikopræmier på nationale renter og valuta kan bevirke for omkostningerne af disse regeringers politik. Omkostningerne herved varierer efter de involverede landes position i kapitalfordelingsstrukturen og i magthierarkiet, lige fra rationeringen af kredit, som de fattige lande kan være underlagt, til den "straffrihed" de rige lande nyder godt af – især når de rige landes valuta – som USAs – tjener som international reservevaluta, hvorved konsekvenserne af en politik med underskud på budgettet og handelsbalancen kan undgås.

Feltstrukturen og den ulige fordeling af trumfer (stordriftsfordele, teknologiske fordele etc.) bidrager til at sikre feltets reproduktion, eksempelvis på grund af de "adgangsbarrierer", der er resultatet af de permanente ulemper som nyindtrådte støder på. Disse immanente tendenser i feltstrukturen (som for eksempel at feltet favoriserer agenter med mest kapital) giver feltet en varighed samt en forudsigelig og kalkulerbar fremtid; og tendenserne forstærkes af, hvad Jan Kregel²⁴ kalder "usikkerhedsreducerende institutioner" (*uncertainty-reducing institutions*), eksempelvis lonkontrakter, gældskontrak-

ter, prisaftaler, handelsaftaler eller "mekanismer, der leverer information om andre økonomiske agents potentielle handlinger". De indskrevne regelmæssigheder i feltets struktur og i dets gentagne spil gør, at agenterne erhverver færdigheder, handslag og dispositioner, der kan videregives, og som danner grundlaget for rimeligt velbegrundede praktiske foregribelser.

Det faktum, at det økonomiske felt har som særkende at autorisere og favorisere den beregnende anskuelse samt de strategiske dispositioner, som går hånd i hånd hermed, gør, at man ikke behøver at vælge mellem en rent strukturel og en strategisk anskuelse: de mest bevidst ud tænkte ansuelser kan kun udøves inden for de rammer og retninger, som dannes af den strukturelle tvang og det ulige fordelte kendskab til denne tvang (indehaverne af de dominerende positioner, som er sikret informationskapital – især gennem deltagelsen i bestyrelser eller, som tilfældet er for banker, gennem data modtaget fra låneansøgere – råder for eksempel over de ressourcer, der giver mulighed for at vælge de bedste strategier for kapitalforvaltning). Den neoklassiske teori, der afviser at tage højde for strukturelle virkninger og *a fortiori* for de objektive magtrelationer, vil kunne forklare de kapitalriges fordel ved, at de – fordi de har større risikospredning, erfaring og anseelse (og dermed mere at tabe) – kan tilbyde garantier, der tillader dem at levere kapital til en lavere takst og dét på grundlag af en simpel økonomisk beregning. Og dette fører uden tvivl til den indvending, at man får en mere stringent redegørelse for den økonomiske praksis' virkelighed, når man som visse teoretikere påpeger markedets rolle som en "disciplinerende" instans, der sikrer den optimale koordinering af præferencerne, idet individerne risikerer at blive udelukket,

hvis deres valg ikke er underlagt profitmaksimeringens logik. På en enklere måde ses markedets disciplinerende rolle desuden i priseffekten: forøger en producent sin produktion eller sin produktionskapacitet, frembringes en priseffekt, som påvirker de andre producenter.

I den gængse forestilling er "strukturalisme" (opfattet som en form for holisme) forbundet med tilslutningen til en radikal determinisme²⁵, for nu at bruge økonomernes temmelig approksimative begreber. Men at tage højde for feltstrukturen og dens virkninger indebærer på ingen måde, at agenternes handlefrihed annulleres. Tværtimod: at konstruere produktionsfeltet som sådant er at give producenterne deres fulde ansvar som *price makers* – i modsætning til den ortodokse teori, der reducerer producenterne (og forbrugerne) til *price takers* ved betingelsesløst at underkaste dem markedets determination, som derved gøres til grundprincippet for produktionens dynamik og form²⁶.

At opgive det *typisk skolastiske* ligevægtsbegreb (for markedet eller spillet) til fordel for feltbegrebet er at opgive den abstrakte logik for *price taking*, det vil sige for den automatiske, mekaniske og øjeblikkelige determination af priser på et marked karakteriseret ved fuldkommen konkurrence. Dermed placerer man sig i stedet i et *price making*-synspunkt, det vil sige i synspunktet for en (differentiel) magt til at bestemme købspriser (for materiale, arbejdskraft etc.) og salgspriser (og dermed profiler), en magt som i visse meget store virksomheder er uddelegeret til specialister inden for det enkelte område, de såkaldte *price setters*. Samtidig genindføres feltstrukturens konstitutive styrkeforhold, som bidrager afgørende til bestemmelse af priser, fordi styrkeforholdet bestemmer de differentielle chancer for at indvirke på *pricing*. Feltets styrkefor-

hold styrer endvidere de immanente tendenser i feltets mekanismer og dermed også den frihedsmargen, som overlades til agenternes strategier²⁷.

Feltteorien står således i modsætning til den atomistiske og mekanistiske anskuelse, som hypotetiserer priseffekten, denne *deus ex machina*, og som i lighed med Newtons fysik reducerer agenterne (aktionærer, managers eller virksomheder) til ombyttelige, materielle punkter, hvis præferencer – indskrevne i eksogene eller sågar uforanderlige nyttefunktioner – bestemmer handlingerne på mekanisk vis. (Begrebet om den "repræsentative agent", som udjævner forskellen på agent og præferencer, er her et bekvemt kunstgreb til at konstruere modeller, der kan producere forudsigelser i analogi til den klassiske mekanik.). På en lidt anden måde står feltteorien endvidere i modsætning til den interaktionistiske anskuelse, hvis fundamentalt tvetydige forestilling om agenten som beregnende atom lader sig forene med den mekanistiske anskuelse, skønt den interaktionistiske anskuelse reducerer den økonomiske og sociale orden til en mangfoldighed af interagerende individer, der oftest står i et kontraktlignende forhold til hinanden. I den moderne teori om industriel organisation overføres den individuelle beslutningsmodel til firmaets kollektive niveau (der selv fungerer som et felt, som man vil se nedenfor). Med andre ord gøres modellen for individuel beslutning som resultat af bevidst beregning og bevidst orientering mod profitmaksimering til en model for firmaers beslutninger, således at firmaer kan betragtes som isolerede, profitmaksimerende *decision makers*²⁸. Denne beslutningsmodels irrealisme indrømmes endda, men uden at der deraf drages nogen konsekvenser. Teorien om industriel organisation reducerer dermed feltstrukturens konstitutive styr-

keforhold til en mængde interaktioner, som ikke har nogen transcendens i forhold til dem, der momentant interagerer, men som kan beskrives i spilteoretiske termer. I fin overensstemmelse med den intellektualistiske filosofi, som også er grundlaget for den neomarginalistiske teori, reducerer denne matematiske teori stiltiende det økonomiske felts virkninger til et spil mellem gensidige forventninger. Og man glemmer, at teorien eksplicit og udtrykkeligt er konstrueret imod praksislogikken – og konstrueret på basis af postulater, der savner ethvert antropologisk grundlag, eksempelvis forestillingen om at præferencesystemet er konstitueret på forhånd og er transitivt i logisk forstand²⁹.

Der er således en række sociologer, der som Mark Granovetter tror at undslippe forestillingerne om den økonomiske agent som en egoistisk monade, der er indelukket i "den snævre forfølgelse af sine egne interesser", og som en "atomiseret aktør foretager beslutninger uden for enhver social tvang". Men de løsriver sig kun fra den benthamske anskuelse og den "metodologiske individualisme" for i stedet at falde i den interaktionistiske anskuelses anden grøft, i hvilken felts strukturelle tvang ligeledes ignoreres. De interaktionistiske sociologer kan (eller vil) kun kende til virkningen af den bevidste og beregnede forventning, som enhver agent kunne have om virkningen af sine handlinger på de andre agenter. (Det vil sige alt det, der af en interaktions-teoretiker som Anselm Strauss blev beskrevet som *awareness context*³⁰, et begreb der får alle strukturvirkninger og alle objektive magtrelationer til at forsvinde – omtrent som hvis man ville studere strategier for *mutual deterrence* uden at tage højde for, at de kun giver mening for lande, der faktisk har atomvåben.) På samme måde kender de interaktionistiske sociologer kun til den virkning – opfattet

som "indflydelse" – som *social networks*, de andre agenter eller sociale normer udøver på agenten³¹.

Det er således ikke sikkert, at det man sædvanligvis kalder "Harvard traditionen" (det vil sige den industrielle økonomi grundlagt af Joe Bain og hans kolleger) ikke fortjener bedre end det forholdsvis nedladende syn, "de industrielle organisationsteoretikere" anlægger på dem. Det kan faktisk være, at det ville være bedre at gå i denne retning med *loose theories*, hvor der lægges vægt på den empiriske analyse af industrielle sektorer, frem for med tilsyneladende stringens at fortabe sig i det udsigtsløse forsøg på at lave "en elegant og generel analyse". Jeg refererer her til Jean Tirole, som skriver: "The first wave, associated with the names of Joe Bain and Edward Mason and sometimes called the 'Harvard tradition', was empirical in nature. It developed the famous 'structure-conduct-performance paradigm' according to which market structure (the number of sellers in the market, the degree of product differentiation, the cost structure, the degree of vertical integration with suppliers and so on) determines conduct (which consists of price, research and development, investment, advertising, and so forth) and conduct yields market performance (efficiency, ratio of price to marginal cost, product variety, innovation rate, profits and distribution). This paradigm, although plausible, often rested on loose theories, and it emphasized empirical studies on industries."³²

Edward Mason har således den fortjeneste at have lagt grunden for en ægte strukturel (i modsætning til en strategisk eller interaktionistisk) analyse af et økonomisk felt. Først og fremmest fastslår han, at en redegørelse for forskellene på virksomhedernes konkurrencepraksis – særligt hvad angår deres politik for priser, produktion og investering – må

tage højde for både det enkelte firmas struktur (der disponerer dem for at reagere på feltets specifikke struktur) og for strukturen i sektoren (*industry*). Både virksomhedsstrukturen og sektorstrukturen ignoreres af spilteoriens tilhængere (som Mason en passant foregriber kritikken af: "Elaborate speculations on the probable behavior of A on the assumption that B will act in a certain way, seem particularly fruitless")³³. Han bestræber sig dernæst på en såvel teoretisk som empirisk etablering af de faktorer, der bestemmer virksomhedens relative styrke i feltet: absolut størrelse, antallet af virksomheder, differentiering af produkter. Ved at reducere feltstrukturen til det mulighedsrum, som fremstår for agenterne, opridses han endelig en "typologi" af "situationer", der defineres ved helheden af "de betragtninger sælgeren gør sig ved bestemmelsen af sine politikker og praktikker." ("The structure of a seller's market includes all those *considerations* which he takes into account in determining his business policies and practices.")³⁴

Det økonomiske felt som kampfelt

Feltet er med sine styrkeforhold også et felt for kampe, der bevarer eller ændrer styrkeforholdene, og det er et socialt konstrueret handlingsfelt, i hvilket agenter udstyret med forskellige ressourcer tørner sammen. Formålene med og effektiviteten af de handlinger, som virksomhederne foretager, afhænger først og fremmest af deres position i feltet, det vil sige af deres position i kapitalfordelingsstrukturen i alle dens former. Agenterne står på ingen måde over for et friktionsløst og tvangsfrit univers, hvor de frit kan udforme deres projekter, tværtimod konfronteres de med et mulighedsrum, som hænger snævert sammen med deres position i feltet. Alligevel er der en vis handlefrihed eller et vist spillerum i forhold

til spillet, forstået som "den måde, kortene er fordelt på", og friheden i det økonomiske felt er uden tvivl større end i andre felter i kraft af den høje grad af eksplicitering³⁵, som mål og midler – og dermed strategierne – her er genstand for. Ekspliciteringen bygger ikke så meget på økonomisk teori, der hovedsagelig er et legitimationsinstrument, som på de "indfødte teorier" for strategisk handling (*management*), der udtrykkeligt er udviklet med henblik på at hjælpe agenterne og særligt lederne i deres beslutninger. Og det er denne teori, der undervises i på de førende *business schools*³⁶, hvor lederne uddannes.

Denne form for institueret kynisme, der på enhver måde står i modsætning til fornægtelsen og sublimeringen inden for den symbolske produktions universer, udviser grænsen mellem den indfødte repræsentation og den videnskabelige beskrivelse: således taler en marketingsafhandling om *product market battlefield*³⁷. I et felt, hvor priserne på én gang er indsats og våben, har strategierne såvel for dem der skaber dem som for andre, en øjeblikkelig *gennemsigthed*, som aldrig opnås i felter som det litterære, det kunstneriske eller det videnskabelige. I disse felter forbliver sanktionerne hovedsageligt symbolske, det vil sige vage og samtidig underkastet subjektive variationer. Og faktisk har prisen i penge en brutal objektivitet og universalitet, som ikke levner megen plads til den subjektive værdifastsættelse (selv om man kan sige "det er dyrt" eller "det er prisen værd"). Det viser sig også i det arbejde, som gavegivningslogikken må udfolde for at skjule, hvad man somme tider kalder "prisens sandhed" (eksempelvis fjerner man altid omhyggeligt prismærkatene fra gaver). Det følger heraf, at bevidste og ubevidste bluffstrategier, som for eksempel den rene præntation, har færre chancer for at lykkes i de økonomiske felter, hvor

de også har deres plads, oftest som strategier for afskrækkelse (eller, i sjældne tilfælde, strategier for forførelse).

Strategierne afhænger først og fremmest af feltstrukturens form eller, om man vil, af den konfiguration af magtrelationer, der karakteriserer feltet, det vil sige koncentrationsgraden forstået som fordelingen af markedsandele mellem en større eller mindre mængde virksomheder – med henholdsvis fuldstændig konkurrence og monopol som de to grænsetilfælde. Skal man tro Alfred D. Chandler, har de store industrialiserede lande i årene 1830 til 1960 gennemlevet en koncentrationsproces (især gennem fusioner), som gradvist har udtyndet det univers af mindre virksomheder, som de klassiske økonomer behandlede: "Mac Lane rapporten og andre kilder viser os en amerikansk fabriksindustri sammensat af et stort antal mindre produktionsenheder, der alle har mindre end halvtreds ansatte og hviler på traditionelle energiressourcer (...). Såvel langsigtede som kortsigtede investeringsbeslutninger blev taget af hundredvis af mindre producenter, som reagerede på markedets signaler i overensstemmelse med Adam Smiths skemaer."³⁸ Efter en udvikling, der har været præget af en lang række fusioner og af en dybtgående transformation af virksomhedsstrukturen, ser man i dag, at kampen begrænser sig til et lille antal af konkurrerende, stærke virksomheder, der på ingen måde tilpasser sig passivt til en "markedssituation", men snarere aktivt forandrer hele situationen.

I denne nye form organiserer disse felter sig relativt stabilt omkring den grundlæggende modsætning mellem dem, der ofte kaldes *first movers* eller *market leaders*, og *the challengers*³⁹. Den dominerende virksomhed har som regel initiativet, hvad angår prisændringer, indførelse af nye produkter og tiltag inden

for distribution og markedsføring. Den er i stand til at diktere den spillemåde og de spilleregler, der er mest i overensstemmelse med dens egne interesser, og dermed også, hvordan deltagelsen i spillet og fortsættelsen af spillet skal ske. Den dominerende virksomhed konstituerer et uundgåeligt referencepunkt for sine konkurrenter, som – uanset hvad de gør – er tvunget til at tage aktiv eller passiv stilling i forhold til den. De trusler, der uopmærksomt påvirker den dominerende virksomhed – såsom tilsynecomsten af nye produkter, der kan udkonkurrere virksomhedens egne, eller en kraftig forhøjelse af omkostninger, som kan true profitten – tvinger virksomheden til en konstant årvågenhed (især når der er tale om delt dominans, hvor der må koordineres for at begrænse konkurrencen). Over for disse trusler kan den dominerende virksomhed anvende to meget forskellige strategier: enten arbejde for en forbedring af feltets globale position ved at øge den samlede efterspørgsel, eller forsvare eller styrke de opnåede positioner i feltet (ved at øge sin markedsandel).

Feltets globale tilstand er tæt knyttet sammen med de dominerende i feltet og defineres især ved de gennemsnitlige profitmuligheder, der bestemmer den tiltrækningskraft, som feltet udøver i forhold til andre felter. De dominerende har interesse i at arbejde for en vækst i efterspørgslen, fordi de med deres i forvejen store markedsandel drager særlig stor fordel af den, og de forsøger derfor at fremkalde nye brugere, ny brug eller en mere intens brug af de produkter, de udbyder (eventuelt gennem påvirkning af politiske magter). Men først og fremmest må de forsvare deres position over for *challengers* ved permanent innovation (nye produkter, nye services etc.) og ved prissænkninger. På grund af alle de fordele, som de besidder i konkurrencen (først og fremmest stordriftsfordele), kan

de reducere deres omkostninger og priser, uden at mindske deres margen. Dette gør det meget svært for nyindtrædende i feltet at komme til og eliminerer de mest udsatte konkurrenter. Kort sagt, takket være deres determinerende indflydelse på feltets struktur (og dermed på fastsættelsen af priser) – en struktur, hvis virkninger manifesteres som adgangsbarriere eller økonomisk tvang – har *first movers* en afgørende fordel i forhold til såvel de allerede eksisterende konkurrenter som de potentielle nyindtrædende⁴⁰.

Feltets kræfter orienterer de dominerende mod strategier, hvis mål er at forøge deres dominans. Den symbolske kapital, som de besidder i kraft af deres førende stilling og anciennitet, tillader dem således med stor succes at anvende strategier, som har til hensigt at intimidere konkurrenterne. Eksempelvis kan strategier bestå i at udsende signaler, som afskrækker konkurrenter fra at angribe, eller i at lække oplysninger om kommende prissænkninger eller anlæg af nye fabrikker – strategier som kan være det rene bluff, men som den symbolske kapital gør troværdige og dermed virkningsfulde. Det hænder endda, at de dominerende vælger at afholde sig fra modangreb og i stedet lader modstanderne kaste sig ud i lange, omkostningstunge og dødfødte angreb, fordi de ved, at de kan regne med deres styrke, og er klar over, at de har midler til at udholde en langtrukken offensiv. Generelt har de førende virksomheder kapaciteten til at foreskrive tempoet for forandringer på de forskellige områder – produktion, markedsføring, udvikling etc. – og den differentierede brug af tiden er blandt deres vigtigste magtmidler.

De virksomheder, som indtager andenpladsen i et felt, kan enten angribe den dominerende virksomhed (og de andre konkurrenter) eller forsøge at undgå en konflikt. Sådanne *challengers* kan an-

gribe direkte – for eksempel ved at sænke deres omkostninger og priser, specielt med baggrund i teknologisk innovation – eller mere indirekte, eksempelvis ved at besætte nicher gennem en specialisering af produktionen eller ved at vende den dominerendes strategier mod den selv. Den relative position i kapitalfordelingens struktur og dermed i feltet synes at spille en meget vigtig rolle: man kan således bemærke, at mens de meget store virksomheder kan opnå stor profit takket være stordriftsfordele, og de små kan opnå øget indtjening ved at specialisere sig, så har virksomheder i mellemklassen ofte en beskeden profit, eftersom de er for store til at opnå indtjening på en målrettet og afgrænset produktion og samtidig er for små til at drage fordel af stordrift som de største virksomheder.

I betragtning af at kræfterne i feltet har tendens til at forstærke de dominerende positioner, kan man spørge, hvorledes virkelige transformationer af styrkeforholdene i feltet overhovedet er mulige. Her spiller den teknologiske kapital en afgørende rolle, og der kan opregnes en lang række tilfælde, hvor dominerende virksomheder er blevet fortrængt på grund af en teknologisk revolution, der takket være muligheden for omkostningsreduktion har givet mindre konkurrenter en fordel. Men den teknologiske kapital er kun udslagsgivende, hvis den er forbundet med andre former for kapital. Det forklarer uden tvivl, at sejrende *challengers* meget sjældent er små, nyetablerede virksomheder, og at de – når de ikke opstår ved fusioner mellem allerede etablerede virksomheder – stammer fra andre lande eller især *fra andre under-felter*. Revolutionerne udgår således ofte fra store virksomheder, der kan anvende deres teknologiske kompetence inden for andre felter og derfor kan frembringe nye konkurrencedygtige produkter uden for deres oprindelige område. Ændringer in-

den for et felt er derfor ofte forbundet med ændringer i relationerne til det, der ligger uden for feltet. Overskridelse af grænserne mellem felter suppleres desuden af en *omdefinering af grænserne*: visse felter er segmenterede i mere indskrænkede sektorer, flyindustrien eksempelvis i producenter af rutefly, kampfly og sportsfly. Modsat kan teknologiske ændringer også svække grænserne mellem industrier, som hidtil har været opdelt. Informationsteknologi og telekommunikation blandes eksempelvis mere og mere, og virksomheder, der ikke tidligere var tilstede i det ene af underfelterne, bliver i tiltagende grad konkurrenter inden for det nye rum af relationer, som konstitueres. I dette tilfælde kan det hænde, at en enkelt virksomhed indtræder i konkurrence, ikke blot med andre virksomheder i sit felt, men også med virksomheder som tilhører andre felter. I de økonomiske felter – som i ethvert andet felt – kan det således bemærkes, hvorledes feltets grænser er genstand for strid inden for feltet (særligt gennem spørgsmålet om mulige substitutter og den konkurrence, som de introducerer); kun en empirisk analyse kan fastlægge grænserne i det enkelte tilfælde. (Det er ikke sjældent, at felterne har en næsten institutionaliseret eksistens, når de som brancher har professionelle organisationer, der på én gang fungerer som direktørklubber og forsvargrupper for de gældende grænser og for de eksklusionsprincipper, de er baseret på, og som repræsentationsinstanser over for de offentlige magter, fagforeningerne og andre analoge instanser.)

Men af alle interaktioner med feltets omgivelser er de vigtigste dem, der etableres med staten. Konkurrencen mellem virksomheder tager ofte form af en konkurrence om magten over statsmagten – særligt magter for lovgivning og ejendomsret⁴¹ – og om fordelene sikret ved

forskellige former for statsintervention: særlige tariffer, patenter, regulativer, forsknings- og udviklingsbevillinger, offentlige investeringer, støtte til beskæftigelsesfremme, til nytænkning, til moderniseringer, til eksport, til boliger etc. I forsøget på at modificere "spillets regler" til egen fordel og fremhæve de af deres egenskaber, der kan fungere som kapital i feltets nye tilstand, kan de dominerede virksomheder bruge deres sociale kapital til at påvirke staten og opnå at spillet modificeres i deres favor⁴². Det, man kalder markedet, er derfor til syvende og sidst ikke andet end en social konstruktion, en struktur af specifikke relationer, som de forskellige agenter i feltet bidrager til i forskellig grad gennem de modifikationer, der kan opnås ved indflydelse på staten.

Staten er således ikke blot den regulator, den opretholder orden og tillid og den dommer, der "kontrollerer" virksomhederne og deres udvekslinger, som man normalt ser den som⁴³. Som det er vist i forbindelse med markedet for opførelse af parcelhuse, bidrager staten – ofte på meget afgørende vis – til konstruktionen af både udbud og efterspørgsel, hvor den ene og den anden form for intervention udøves under direkte eller indirekte indflydelse af de involverede parter (man har således kunnet observere, hvorledes banker, funktionærer, industrielle entreprenører og lokalpolitikere gennem udvalg har kunnet sikre sig et marked, for bankernes vedkommende eksempelvis lånemarkedet for privatpersoner og virksomheder, eller boligbyggeriet for entreprenørernes vedkommende).

Andre eksterne faktorer kan bidrage til en forandring af styrkeforholdene i feltet: ændringer i forsyningskilder (som for eksempel de store oliefund i starten af det tyvende århundrede); ændringer i efterspørgsel baseret på demografiske forandringer (som fødselstallets fald eller

stigning i forventet levealder); ændringer i livsstil (for eksempel kvindernes indtræden på arbejdsmarkedet, som svækker visse produkter og samtidig skaber nye muligheder for andre, såsom frostvarer og mikroovne). Faktisk udøver de eksterne faktorer kun en virkning på styrkeforholdene i feltet gennem selve styrkeforholdenes logik, nemlig i det omfang de sikrer en fordel for *challengers* ved at tillade dem at sætte sig på nicheproduktion og specialiserede markeder, som *first movers* har svært ved at udfylde, fordi de er koncentrerede om en standardiseret produktion i store mængder. *Challengers* kan derfor opfylde de særskilte behov hos kategorier af forbrugere, der sidenhen kan være pionerer for en videre udvikling.

Virksomheden som felt

Det er tydeligt, at beslutninger om priser og om alt muligt andet ikke afhænger af en enkelt aktør. Myten om den enkelte aktør skjuler det magtspil, der finder sted inden for virksomheden, idet virksomheden i sig selv fungerer som et felt. Sagt på en anden måde: hvis man træder ind i den "sorte boks", som virksomheden udgør, er det ikke for at finde individer, men for endnu en gang at finde en struktur, nemlig virksomhedens felt, som har en relativ autonomi i forhold til den tvang, der knytter sig til positionen i feltet af virksomheder. Selvom feltet af virksomheder indvirker på den enkelte virksomheds feltstruktur, definerer virksomhedens felt selv, ved sine specifikke styrkeforhold, kampens regler og indsætter på en idiosynkratisk måde, som set ud fra ofte er ubegribelig.

Virksomhedsstrategier (særligt i forbindelse med prisfastsættelser) afhænger ikke udelukkende af den position, virksomheden indtager i feltets struktur. De afhænger også af strukturen af magtpositioner, som konstituerer det interne

styre i virksomheden – eller mere præcist af samspillet mellem dels ledernes dispositioner (som er socialt konstituerede), dels den tvang, som udøves af virksomhedens magtfelt og af dens felt som helhed (som kan karakteriseres ved arbejdskraftens hierarkiske sammensætning, ledelsens uddannelsesmæssige og specielt videnskabelige kapital, graden af bureaukratisk differentiering, betydningen af fagforeninger etc.). Systemet af tvang og incitamenter, som er indskrevet i positionen i feltet, og som får de dominerende virksomheder til at indvirke på feltet på den måde, der er mest fordelagtig for deres videreførelse, udgør på ingen måde en skæbne eller en form for instinkt, der ufejlbarligt leder hen imod de mest favorable valg for en bevarelse af de opnåede fordele. Henry Ford anføres ofte som eksempel i denne forbindelse; efter en strålende succes med produktion og distribution af automobiler ødelagde han efter Første Verdenskrig sin virksomheds konkurrenceevne ved at afskede næsten alle sine mest erfarne og kompetente ledere, som blev årsager til konkurrenternes stigende succes.

Når det er sagt, skal det nævnes, at strukturen i virksomhedens magtfelt, på trods af den relative autonomi over for kræfterne i feltet, i sig selv er tæt korreleret med virksomhedens position i feltet. Korrelationen opstår særligt i *korrespondancen* mellem på den ene side volumen (der selv er knyttet til virksomhedens anciennitet og dens position i en livscyklus, det vil i grove træk sige dens størrelse og integration) og strukturen af virksomhedens kapital (særligt den relative fordeling af finansiell kapital, kommerciel kapital og teknologisk kapital), og på den anden side strukturen af kapitalfordelingen mellem de forskellige ledere i virksomheden, ejere eller ansatte ledere; foruden de ansatte lederes forskellige slags kulturel kapital i form af finansiell, teknologisk

eller kommerciel uddannelse. (Det vil i en fransk sammenhæng sige dem, der udgår fra *grandes écoles* som École nationale d'administration (ENA), École polytechnique (X) og École des hautes études commerciales (HEC).) ⁴⁴

Der kan således identificeres nogle tendenser for den langsigtede udvikling af styrkeforholdene mellem de ledende agenter i virksomhedens magtfelt; i begyndelsen den førende stilling, der indtages af iværksættere, som behersker de nye teknologier og som er i stand til at samle det nødvendige grundlag for at sætte dem i værk; og derpå den efterhånden uundgåelige indblanding af banker og finansielle institutioner, samt endelig de professionelle lederes stigende dominans⁴⁵. Ud over disse generelle tendenser må man i hvert enkelt tilfælde analysere den særlige form, som konfigurationen af magtfeltet i virksomheden antager, for at forstå logikken i de kampe, i hvilke virksomhedernes mål bestemmes. Det er således klart, at disse mål er genstand for strid, og at en oplyst "beslutningstagers" rationelle beregninger må erstattes af en politisk kamp mellem de agenter, som tenderer mod at sætte deres specifikke interesser (beroende på deres position i firmaet) lig virksomhedens interesser⁴⁶, og hvis magt uden tvivl kan måles ved deres evne til at bringe overensstemmelse mellem de to – uanset fordelene eller ulemperne herved (jf. eksemplet med Henry Ford).

Strukturen og konkurrencen

Når feltets struktur tages med i betragtningen, forstås konkurrencen om kunderne ikke blot som en konkurrence styret af bevidst og eksplicit reference til direkte konkurrenter eller de mest farlige af dem, som Harrison White formulerer det ved, at "producenterne ser hinanden an inden for et marked"⁴⁷. Eller, endnu mere eksplicit, hos Max Weber: "De to

potentielle handelsparters tilbud er begge funktioner af potentielle handlinger fra mange andre reelle og imaginære konkurrenter, og ikke udelukkende funktioner af potentielle handlinger fra den anden handelspart" – og det gælder særligt for købslåen, som er "den mest konsekvente form for handling på markedet", samt for de "interessekompromiser", som slutter handlen. Max Weber beskriver her en form for beregning, som er rationel, men i sin logik alligevel helt anderledes end den økonomiske ortodoks: det drejer sig ikke om agenter, der vælger ud fra oplysninger om pris (som antages at være i ligevægt), men om agenter, der medregner handlinger og reaktioner fra konkurrenterne og "orienterer sig i forhold til dem", det vil sige agenter, som er udstyret med oplysninger om dem og er i stand til at handle med eller mod dem. Men, selvom han erstatter det enkelte kundeforhold med *forholdet til helheden af producenter*, reducerer han den til en bevidst og reflekteret *interaktion* mellem konkurrenter, som investerer i samme objekt. Og det samme gælder hos Harrison White der, selvom han ser en *self-reproducing social structure* i markedet, ikke søger grundlaget for producenternes strategier i deres strukturelle positioners iboende tvang, men i observationen og fortolkningen af de signaler, som udsendes af de andre producenters adfærd: "Markets are self-reproducing structures among specific cliques of firms and other actors who evolve roles from observations of each other's behavior"⁴⁸. Producenterne, som er udstyret med et kendskab til produktionsomkostningerne, prøver at maksimere deres indtjening ved at fastsætte den bedste mængde for produktionen "på grundlag af fælles viden for alle producenter" og søger en niche i markedet.

I stedet for at se konkurrencen som et mindre antal agenter i strategisk udveks-

ling om en særlig kategori af kunder, må man se den som mødet mellem producenter, som hver især indtager forskellige positioner i strukturen af den specifikke kapital, og kunder, som indtager forskellige positioner i det sociale rum, homologt til producenternes positioner i feltet. Det man sædvanligvis betegner som nicher er ikke andet end den del af kunderne, som den strukturelle affinitet tildeler forskellige virksomheder, herunder særligt de sekundære virksomheder: som man har kunnet vise med hensyn til kulturelle goder – som både hvad angår produktion og forbrug fordeler sig i et todimensionalt rum, defineret ved den økonomiske kapital og den kulturelle kapital – er det sandsynligt, at man i hvert felt vil kunne observere en homologi mellem producenternes (og produkternes) rum og kundernes rum. I parentes bemærket sker den i nogle tilfælde dødbringende tvang, som de dominerende producenter udøver på aktuelle eller potentielle konkurrenter, gennem feltets mediering, således at en konkurrence aldrig er andet end en "indirekte konflikt" (i Simmelsk forstand), som ikke er rettet mod konkurrenterne. Kampen i det økonomiske felt, såvel som i andre felter, behøver ikke at have til hensigt at destruere for at frembringe tilintetgørende virkninger.

Den økonomiske habitus

Den måde, som den økonomiske ortodoksi (implicit eller explicit) begriber *Homo oeconomicus* på, gør ham til en form for antropologisk monster: denne praktiker med teoretisk hoved inkarnerer par excellence formen for *the scholastic fallacy*, en intellektualistisk eller intellektualocentrisk fejltagelse, som er særdeles udbredt inden for sociale videnskaber (særligt lingvistik og etnologi). Den udøves ved, at videnskabsmanden tillægger de agenter, han undersøger, de overvejelser

og teoretiske konstruktioner, han har måttet formulere for at forstå deres praktikker⁴⁹.

Gary Becker er forfatter til et af de mest dristige forsøg på at eksportere markedsmodellen og begrebsapparatet fra det neoklassiske projekt til alle sociale videnskaber. Han har den fortjeneste at sige åbent, hvad der undertiden skjuler sig bag de implicitte antagelser i den videnskabelige rutine: "The economic approach (...) now assumes that individuals maximize their utility from basic preferences that do not change rapidly over time and that the behavior of different individuals is coordinated by explicit or implicit markets (...). The economic approach is not restricted to material goods and wants or to markets with monetary transactions, and *conceptually* does not distinguish between major or minor decisions or between 'emotional' and other decisions. Indeed (...) the economic approach provides a framework applicable to all human behavior – to all types of decisions and to persons for all walks of life"⁵⁰. Ud fra den maksimerende agent kan alt nu forklares: organisationelle strukturer, virksomheder og kontrakter (hos for eksempel Oliver Williamson), forvaltning, ægteskab (forstået som en økonomisk udveksling af produktions- og reproduktionsydelse), hjemmet, forhold mellem børn og forældre (hos for eksempel James Coleman) eller staten. Denne form for universel forklaring med et forklaringsprincip, der selv er universelt, kender ingen grænser (de individuelle præferencer er eksogene, ordnede og stabile, og dermed uden hverken kontingent genese eller fremtid). Gary Becker anerkender end ikke de begrænsninger, Pareto så sig nødsaget til at overholde, da han i sin grundlæggende tekst satte rationaliteten i økonomisk adfærd lig rationaliteten som sådan. Pareto skelnede her mellem på den

ene side rent økonomisk adfærd som udfaldet af "logiske ræsonnementer", der bygger på erfaring, og på den anden side adfærd, der bestemmes af skik og brug, såsom det at tage hatten af, når man gør sin entré⁵¹.

Habitusbegrebet har først og fremmest som funktion at bryde med den kartesianske bevidsthedsfilosofi og i samme omgang at opløse det ødelæggende valg mellem mekanisme og finalisme, det vil sige mellem bestemmelse ved årsag eller bestemmelse ved grunde. Habitusbegrebet bryder også med den halvvidenskabelige modsætning mellem den såkaldte metodologiske individualisme og det, der til tider (hos "individualister") kaldes holisme, idet denne modsætning ikke er andet end en eufemistisk form for det mest afgørende valg inden for den politiske orden, nemlig mellem på den ene side individualismen eller liberalismen, der betragter individet som den ultimative autonome enhed, og på den anden side kollektivismen eller socialismen, der formodes at give det kollektive forrang.

Idet den sociale agent er udstyret med en habitus, er der tale om et kollektivt individ eller et kollektiv, der er individualiseret gennem inkorporation. Individet, det subjektive, er socialt, kollektivt. Habitus er socialiseret subjektivitet, historisk transcendent, hvis kategorier for perception og vurdering (præferencesystemer) er produktet af kollektiv og individuel historie. Fornuften (eller rationaliteten) er *bounded*, begrænset, ikke blot – som Herbert Simon tror det – fordi den menneskelige ånd er generisk begrænset (hvilket ikke er nogen opdagelse), men fordi den er socialt struktureret og dermed indskrænket⁵². Disse begrænsninger er dem, der er uadskilleligt forbundet med enhver *walk of life*, som Becker siger, idet denne er associeret med en position i det sociale rum. Hvis der fin-

des en universel egenskab, så er det at agenterne ikke er universelle, idet deres egenskaber, og særligt deres præferencer og smag, er produkter af placering og omplacering i det sociale rum, det vil sige i den kollektive og individuelle historie.

Når dette er sagt, må det tilføjes, at habitus på ingen måde er et mekanisk handlingsprincip eller – mere præcist – reaktionsprincip. Den er begrænset og *betinget spontanitet*. Den er det autonome princip, der gør, at handlingen ikke blot er en umiddelbar reaktion på de rå realiteter, men et "intelligent" modsvar på et aktivt udvalgt aspekt af virkeligheden. Knyttet til en fortid, som indeholder en sandsynlig fremtid, er habitus den inerti, det spor af deres gennemløbne livsbane [trajectoire], som agenterne sætter op imod de umiddelbare kræfter i feltet og som gør, at deres strategier ikke kan deduceres direkte fra hverken positionen eller den umiddelbare situation. Agenten producerer et modsvar, hvis princip ikke er indskrevet i stimulusen og som – uden at være fuldstændigt uforudsigeligt – ikke kan forudses udelukkende ud fra kendskab til situationen; et modsvar på et virkelighedsaspekt, som er udskilt gennem en selektiv opfattelse af visse stimulationer (en opfattelse der både er partiel og partisk uden at være "subjektiv" i ordets egentlige forstand). Agentens interesse er rettet mod en side af sagen, om hvilken man lige så vel kan sige, at den "vækker interesse" som, at interessen overhovedet gør den synlig. Agentens modsvar kan uden modsætning siges på én gang at være determineret og spontant, eftersom den er bestemt af *konditionelle og konventionelle* stimulationer, som kun eksisterer i det omfang, en agent er disponeret for og i stand til at opfatte dem.

Den afskærmning, habitus indsætter mellem stimulus og reaktion, er en tidslig afskærmning i den forstand, at den ved at hidrøre fra en historisk sammen-

Den imaginære antropologi i Rational Action Theory

De eklektiske og mere socialt end videnskabeligt funderede teoretiske konstruktioner, som går under navnet Rational Action Theory eller Metodologisk individualisme, hviler i sidste ende på en kartesiansk filosofi om videnskab, om agenten (opfattet som subjekt) og om den sociale verden. I bestræbelsen på at grundlægge en antropologisk teori af generel anvendelighed baserer de sig på den såkaldte "neoklassiske økonomi", en stridsetiket eller genstand for anneksions- eller ekskommunikationskampe⁵³.

Det er først og fremmest en *deduktivistisk epistemologi*, som ved at sætte stringens lig matematisk formalisering hævder at deducere "love" eller "teoremer" ud fra en række fundamentale aksiomer, der er strenge, men intet har at sige om økonomiens virkelige funktioner. Man kan her citere Durkheim: "Den politiske økonomi... er en abstrakt og deduktiv videnskab, som ikke så meget beskæftiger sig med at observere realiteterne som med at konstruere et mere eller mindre ønsket ideal; for mennesket sådan som økonomerne taler om det, denne systematiske egoist, er kun et menneske med kunstig fornuft. Mennesket som vi kender det, det reelle menneske, er langt mere komplekst: han tilhører en epoke og et land, han lever et sted, han har en familie, en religiøs overbevisning og en politisk mening."⁵⁴

Endvidere er det en *intellektualistisk filosofi*, hvor agenterne opfattes som rene bevidstheder uden historie, i stand til frit og øjeblikkeligt at opstille deres mål samt handle med fuldt kendskab til årsager (eller, i en variant som uden modsigelse findes sideløbende med den foregående, som isolerede atomer, uden autonomi eller inerti og altid mekanisk årsagsdeterminerede). Man kan her erindre om Veblens fremstilling af, hvorledes den hedonistiske filosofi, som ligger under den økonomiske teori, fører til at agenterne, opfattet som atomer uden inerti og som "lynregnere", tilskrives "en passiv natur, hvis substans er urolig og uforanderlig". "The hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shifts him about the area, but leaves him intact. He has neither antecedent nor consequent. He is an isolated, definitive human datum, in stable equilibrium except for the buffets of the impinging forces that displace him in one direction or another. Self poised in elemental space he spins symmetrically about his own spiritual axis until the parallelogram of forces bears down upon him, whereupon he follows the line of the resultant. When the force of the impact is spent, he comes to a rest, a self contained globule of desire as before."⁵⁵

Endelig er det i særdeleshed en stringent *atomistisk og diskontinuistisk* (eller instantaneistisk) opfattelse af den sociale verden, som ligger til grund for modellen for fuldkommen konkurrence eller fuldstændige markeder. Det er en idealiseret beskrivelse af den abstrakte mekanisme, som anses for at sikre en øjeblikkelig tilpasning af priser i det grænsetilfælde, hvor man har en verden uden gnidningsmodstand, det vil sige af en markedslikevægt, som anses for at koordinere de individuelle handler gennem prisændringer⁵⁶.

Det er således ikke blot den økonomiske ortodoksis bevidsthedsfilosofi, der placerer handlingsprincippet i eksplicitte intentioner og fornuft (eller ifølge Friedrich Hayek: i psykologien), men snarere den økonomiske ordens filosofi, der meget direkte minder om det fysiske univers, som Descartes beskriver det. Et univers som er blottet for enhver immanent kraft og dermed overgivet til den radikale diskontinuitet i den guddommelige skabers handlinger. Denne atomistiske og mekanistiske filosofi udelukker fuldstændig historien. Den udelukker i første omgang de agenter, hvis præferencer, som ikke har nogen sammenhæng med deres tidligere erfaringer, er utilgængelige for historiens fluktuationer; den individuelle nyttefunktion hævdes at være uforanderlig eller – endnu værre – uden analytisk relevans⁵⁷. Den fjerner således, paradoksalt nok, enhver undersøgelse af de økonomiske betingelser for økonomisk adfærd og udelukker dermed opdagelsen af, at der findes en *individuel og kollektiv* genese af en økonomisk adfærd, som er socialt anerkendt som rationel i visse områder af visse samfund i en given periode, og dermed også genesen af alt det, der betegnes med begreberne behov, beregning eller præferencer, og som tilsyneladende ubetinget sættes som fundament for hele teorien.

hæng er relativt konstant og varig, og dermed *relativt* løsrevet fra historien. Som produkt af tidligere erfaringer og af en samlet kollektiv og individuel akkumulation kan habitus kun forstås tilstrækkeligt gennem en genetisk analyse, som både angår den kollektive historie – som for eksempel smagens historie, hvilket Sidney Mintz har givet et eksempel på ved at vise, hvorledes smagen for sukker, der først var et eksotisk luksusgode forbeholdt de privilegerede klasser, er blevet et uundværligt element i alle sociale klassers ernæring⁵⁸ – og den individuelle historie – som for eksempel analysen af økonomiske og sociale betingelser for den individuelle smags genese med hensyn til husholdningsprodukter, indretning, beklædning samt sange, teater, musik, film etc.⁵⁹

Habitusbegrebet tillader således at undgå valget mellem finalisme og mekanisme – hvor førstnævnte definerer handlingen som bestemt af den bevidste reference til et ønsket mål, og som derfor opfatter enhver adfærd som produktet af en rent instrumentel for ikke at sige kynisk beregning – mens sidstnævnte reducerer handlingen til en ren reaktion over for udifferentierede årsager. De ortodokse økonomer og de filosoffer, der forsvare Rational Action Theory, svinger mellem disse to logisk set inkompatible teorier. På den ene side en finalistisk decisionisme, ifølge hvilken agenten er en ren, rationel bevidsthed, der handler med fuldt kendskab, idet princippet for handling er fornuft eller rationelle beslutninger, bestemt af en rationel vurdering af sandsynligheder. På den anden side en fysikalisme, som gør agenten til en partikel uden inert, der styres mekanisk af årsagskræfter, og som reagerer øjeblikkeligt på en kombination af kræfter. Men de har så meget desto lettere ved at forene det uforenelige, som de to valgmuligheder kommer ud på et: i begge tilfælde

er der tale om en *scholastic fallacy*, fordi man projicerer det videnskabelige subjekt og dets omfattende viden om årsager og sandsynligheder ind i den handlende agent, der antages at være rationelt tilbøjelig til at opstille dét som mål, som årsagerne foreskriver ham som sandsynligt (at økonomerne med fuldt overlæg hengiver sig til denne fejlslutning i abstraktionens navn er ikke tilstrækkeligt til at annullere dens effekt).

Habitus er et udpræget økonomiserende handlingsprincip, som sikrer en betydelig besparelse af beregning og af tid, en ellers særdeles sjælden handlingsressource. Habitus er derfor særligt tilpasset til de ordinære omstændigheder ved tilværelsen, som enten på grund af uopsættelighed eller på grund af utilstrækkeligt kendskab ikke levner plads til bevidst og beregnende evaluering af sandsynlighederne for profit. Idet denne praktiske sans stammer direkte fra praksis og desuden både i struktur og funktion er knyttet til praksis, kan den ikke måles uden for de praktiske betingelser for dens iværksættelse. De prøver, som "beslutningsheuristikken"⁶⁰ underkaster subjekterne, er utilstrækkelige i dobbelt forstand, eftersom de i en kunstig situation forsøger at måle evnen til en bevidst og beregnende evaluering af sandsynligheder, hvis iværksættelse i sig selv forudsætter et brud med den praktiske sans' tilbøjeligheder (man glemmer i virkeligheden, at sandsynlighedsregning er konstrueret i modsætning til den umiddelbare intuitions tendenser).

Relationen mellem habitus og feltet er praktisk talt obskur, idet den er placeret for dualismen mellem subjekt og objekt, mellem aktivitet og passivitet, mellem middel og mål, mellem determinisme og frihed. Habitus bestemmes i forhold til feltet gennem dens bestemmelse af det, der bestemmer den; den er beregning uden beregner, intentionel handling

uden intention, således som der findes omfattende empirisk belæg for⁶¹. Da habitus er produktet af objektive betingelser, der svarer til dem, den fungerer i, frembringes en adfærd, som er fuldstændigt tilpasset disse betingelser uden at være produktet af et bevidst og intentionelt forsøg på tilpasning (det er i denne betydning man må passe på ikke at opfatte disse "tilpassende forventninger" i Keynesiansk forstand som "rationelle forventninger", selvom agenten med en veljusteret habitus i en vis forstand svarer til en agent, som frembringer rationelle forventninger). I dette tilfælde forbliver effekten af habitus på sin vis usynlig, og forklaringen ved habitus kan forekomme overflødig i forhold til forklaringen ved situationen (man kan sågar have indtryk af, at der er tale om en *ad hoc* forklaring). Men habitus' egentlige effektivitet ses tydeligst i alle de situationer, hvor den ikke er produktet af betingelserne for sin aktualisering (så meget desto mere hyppigt med den tiltagende differentiering i samfundene): det er tilfældet, når agenter formet af en prækapitalistisk økonomi kommer i konflikt med kravene fra et kapitalistisk kosmos⁶²; eller når ældre personer på Don Quixotesk manér viderefører utilpassede dispositioner; eller når dispositionerne for en opadstigende eller nedadgående agent i den sociale struktur ikke stemmer overens med den indtagne position. Disse effekter af træghed, af forsinket tilpasning og af malplacerethed finder deres forklaring i habitus' relativt varige karakter – som dog ikke er uforanderlig – en varighed, som desuden er princippet for den relative stabilitet af forbrugsniveauer over tid.

Til dispositionernes (relative) konstans svarer den (relative) konstans i de sociale spil, de er konstitueret i: som alle sociale spil er de økonomiske ikke hasardspil; de udviser konfigorative regelmæssigheder og gentagelser i et endeligt

antal, hvilket giver dem en vis monotoni. Derfor producerer habitus *rasonnable* (og ikke rationelle) forventninger, som – idet de er produktet af dispositioner, der stammer fra en umærkelig inkorporation af erfaring fra konstante eller tilbagevendende situationer – umiddelbart tilpasses situationer som er nye, men ikke er radikalt anderledes. Som produkter af tidligere erfaringer fra lignende situationer sikrer handlingsdispositionerne en praktisk beherskelse af usikre situationer og funderer et forhold til fremtiden, som ikke er projektets, det vil sige et sigte på muligheder, der kan indtræffe eller ikke indtræffe. I stedet grundes et forhold til fremtiden, som er en praktisk forventning, der når frem til det, der fremstår som det eneste mulige at gøre, og griber "det kommende" næsten som en nutid (og ikke som en kontingent fremtid). I dette omfang er dispositionerne fuldstændigt fremmede over for den rent spekulative logik ved risikoberegninger, der er i stand til at tillægge værdier til forskellige tilstedeværende muligheder. Men habitus er også, som man har set, et differentierings- og udvælgelsesprincip, som har tilbøjelighed til at bevare det, der bekræfter den, og således stadfæste sig som et potentiale, der har tendens til at sikre betingelserne for sin egen fuldbærelse.

På samme måde, som den økonomiske ortodoksis intellektualistiske anskuelse reducerer den praktiske beherskelse af usikre situationer til en rationel risikoberegning, konstruerer den – ved hjælp af spilteorien – forventningen om andres adfærd som en form for beregning af modspillerens intentioner, hypotetisk opfattet som intentioner om at snyde. Det problem den økonomiske ortodoksi løser ved den ultra-intellektualistiske hypotese om *common knowledge* (jeg ved, at du ved, at jeg ved) løses i praksis gennem samspillet mellem habituser, som

tillader – i samme omfang som deres overenstemmelse – at forudsige andres adfærd. Den kollektive handlings paradokser finder deres løsning i praktikker, der er funderet på det udtalte postulat om, at de andre vil handle ansvarligt og med den form for konstans eller troskab over for sig selv, som er indskrevet i habitusernes varige karakter.

En velfunderet illusion

Habitus-teorien tillader således at *forklare den tilsyneladende sandhed i den teori, den dementerer*. Hvis en så urealistisk hypotese som den, der ligger til grund for teorien om den rationelle handling eller forventning, kan forekomme gyldig, er det fordi agenterne på grund af korrespondancen mellem dispositioner og positioner i størstedelen af tilfældene skaber forhåbninger, der dels er fornuftige – det vil sige tilpasset de objektive sandsynligheder – dels næsten altid er kontrollerede og styrket af den direkte virkning af kollektiv kontrol, særligt den som familien udøver. Og habitus-teorien tillader endog at forstå, hvorledes en teori, der er så fiktiv og forceret som teorien om "det repræsentative individ", ikke dementeres totalt af kendsgerningerne, selvom den er funderet på hypotesen om, at den aggregerede helhed af agenter valg inden for hver kategori af agenter – for eksempel forbrugere – til trods for sin ekstreme heterogenitet falder ud som valget hos et standardiseret "repræsentativt individ", der ønsker at maksimere sin nytte, og som i ethvert tilfælde kan behandles som et sådant. Efter at have vist, at denne teori forudsætter tvingende og specielle hypoteser, og at intet tillader en bekræftelse af, at den individuelle maksimering frembringer en kollektiv maksimering, samt at der omvendt ikke kan sluttes fra det faktum, at kollektiviteten producerer en vis grad af rationalitet, til at individerne handler rationelt, foreslår

Alan Kirman, at man baserer en efterspørgselsfunktion på agenternes heterogenitet i stedet for deres homogenitet, idet den individuelle efterspørgsels meget spredte adfærd kan føre til en samlet og stabiliseret aggregeret efterspørgsel⁶³. Men en sådan hypotese finder et realistisk grundlag i habitus-teorien og i repræsentationen af forbrugere som en helhed af heterogene agenter med forskellige dispositioner og forskellige interesser (som for eksempel deres eksistensbetingelser), men tilpassede i hvert tilfælde til eksistensbetingelser, der indebærer forskellige sandsynligheder, og derved er underkastet den indskrevne tvang i feltets struktur. Der er næppe plads til "fikse idéer" i det økonomiske felt og de, der hengiver sig hertil, betaler på kortere eller længere sigt med deres forsvinden prisen for at udfordre den økonomiske ordens immanente regler og regelmæssigheder.

Ved at give handlingsfilosofien en eksplicit og systematisk form, som den økonomiske ortodoksi oftest accepterer stiltiende (særligt fordi begreber som præference og rationelle valg ikke dækker over andet end en rationalisering af den almindelige fornuft), har partisaner for Rational Action Theory (herunder også økonomer såsom Gary Becker) og den metodologiske Individualisme (som James Coleman, Jon Elster og deres franske efterlignere) bragt absurditeterne i en typisk skolastisk anskuelse af menneskets vilkår frem i fuldt dagslys: deres snævre intellektualistiske (eller intellektualocentriske) ultrarationalisme modsiger direkte, gennem selve dens overdrivelse og dens ligegyldighed overfor erfaringen, de mest sikre erobringer inden for den historiske videnskab om menneskets praksis. Hvis det har forekommet nødvendigt at vise, at et antal af den økonomiske videnskabs landvindinger er fuldt ud kompatible med en filo-

sofi om agenten, om handling, om tid og om den sociale verden, som er helt anderledes end den, der normalt produceres eller accepteres af økonomerne, er det ikke for hengive sig til en filosofisk æres-sag, men kun et forsøg på at forene de sociale videnskaber ved at arbejde for at føre økonomien tilbage til dens sandhed som historisk videnskab.

Noter

* Dette bidrag bringes med tilladelse fra Actes de la recherche en sciences sociales.

1. P. Bourdieu *et al.*, "L'économie de la maison", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 81-82, marts 1990, p. 1-96.

2. For at få et indtryk af differentieringen i det økonomiske felt kan man læse Frédéric Lebaron, "La dénégation du pouvoir", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, September 1997. (Samme nummer, som denne artikel stammer fra.)

3. P. Bourdieu, med S. Bouhedja og C. Givry, "Un contrat sous contrainte", *loc. cit.*, p. 34-51.

4. P. Bourdieu, med S. Bouhedja, R. Christin og C. Givry, "Un placement de père de famille. La maison individuelle, spécificité du produit et logique du champ de production", *loc. cit.*, p. 6-33.

5. P. Bourdieu og M. de Saint-Martin, "Le sens de la propriété. La genèse sociale des systèmes de préférence", *loc. cit.*, p. 52-64.

6. P. Bourdieu og R. Christin, "La construction du marché. Le champ administratif et la production de la "politique du logement", *loc. cit.*, p. 65-85.

7. P. Bourdieu, med S. Bouhedja, R. Christin og C. Givry, *loc. cit.*

8. P. Bourdieu, "Droit et passe-droit. Le champ des pouvoirs territoriaux et la mise en œuvre des règlements", *loc. cit.*, p. 86-96.

9. Hvis det er nødvendigt for mig her at gentage noget fra tidligere, er det, fordi denne tekst på grund af dens emne kan have læsere, som ikke kender mine analyser. Det har ikke altid været bemærket, at de på ganske særlig vis knytter sig til økonomiens genstand.

10. Om de økonomiske betingelser for adgangen til økonomiske beregninger se P. Bourdieu, *Travail et travailleurs en Algérie*, Paris-La Haye, Mouton, 1963 (med A. Darbel, J.P. Rivet, C. Seibel) og *Algérie 60. Structures économiques et structures temporelles*, Paris, Ed. De Minuit, 1977. Om de kulturelle betingelser, se en beskrivelse af den progressive fremkomst af *market culture*, en spontan social teori som beskriver de sociale relationer "udelukkende ud fra begreber som vare og udveksling, selv om de rummer langt mere end det" in W. Reddy, *The Rise of Market Culture, The Textile Trades and French Society, 1750-1900*, Cambridge University Press, 1984.

11. Om arbejdets dobbelte sandhed se P. Bourdieu, *Méditations pascaliennes*, Paris, Ed. du Seuil, 1997, p. 241-244.

12. D. North "Markets and other Allocation Systems" in "History: The Challenge of Karl Polanyi", *Journal of European Economic History*, 1977, 6, p. 703-716; man kan erindre om de to overtrædelser af denne lov om tavs-hed, som altid citeres: Marshall, *Principles of Economics*, 1890 – med kapitlet "On Markets" – og Joan Robinson med artiklen *Market* i *Encyclopedia Britannica* – genoptrykt i *Collected Economic Papers*.

13. J. Tirole, *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, The MIT Press, 1988, p. 12.

14. M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago, Chicago University Press, 1962.

15. G. Stiegler, *The Intellectual and the Marketplace*, Cambridge, Harvard University Press, 1963 (1984), spect. p. 143-158

16. R.M. Titmus, *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, New York, Pantheon, 1971.

17. Visse forsvarere af teorien om rationelle forventninger foreslår, at den bedste udnyttelse af disponibel information udfra hensigten om at maksimere opnået gradvis gennem en læreproces med afprøvninger og fejltagelser. Teorien om dispositioner (og habitus) giver mulighed for at begrunde eksistensen af *raisonnable* forventninger uden for enhver rationel beregning.

18. Indtil der er produceret en formalisering efter disse principper, kan den formaliserede repræsentation af felter varetages af korrespondanceanalysen, hvis teoretiske

grundlag minder meget om feltanalysens (jf. P. Bourdieu og M. de Saint Martin, "Le patronat", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 20-21, marts-april 1978, p. 3-82, introduction).

19. Det økonomiske felt er konstitueret af en række af underfelter, svarende til det der sædvanligvis betegnes som "sektorer" eller "brancher" i industrien.

20. W.H. Hamilton, *Price and Price Policies*, New York, Mac-Graw Hill, 1938.

21. M.R. Tool, "Contributions to an Institutional Theory of Price Determination" in G.M. Hodgson, E. Screpanti, *Rethinking Economics, Markets, Technology and Economic Evolution, European Association for Evolutionary Political Economy*, 1991, p. 29-30.

22. Den finansielle kapital, den tekniske kapital og den kommercielle kapital eksisterer både i objektiveret form (udstyr, instrumenter, etc.) og i inkorporeret form (kompetence, rutine, etc.). Man kan se en foregribelse af skellet mellem de to former for kapital hos Veblen, som bebrejder den ortodokse kapitalteori, at de håndgribelige aktiver overvurderes på bekostning af de uhåndgribelige. (Th. Veblen, *The Instinct of Workmanship*, New York, Augustus Kelley, 1964.)

23. B. Minth, M. Schwartz, *The Power Structure of American Business*, Chicago, The University of Chicago Press, 1985.

24. J.A. Kregel, "Economic Methodology in the Face of uncertainty", *Economic Journal*, 86, p. 209-225.

25. Uden hensyntagen til "princippet om lagdelt determinisme" foreslået af Paul Weiss, som bekræfter "determinansen – *determinacy* - i helheden – *in the gross* - på trods af indeterminansen – *indeterminacy* - i detaljen – *in the small* –." (P.A. Weiss, "The living system: determinism stratified" in A. Koestler, J.R. Smythies (eds.) *Beyond Reductionism: New Perspectives in the Life Sciences*, London, Hutchinson, 1969, p. 3-42).

26. Som R.H. Coase har vist, er det hypotesen om *zero transaction costs*, som implicit er på færde i den ortodokse teori, der tillader byttehandlernes øjeblikkelighed: "Another consequence of the assumption of zero transaction costs, not usually noticed, is

that, when there are no costs of making transactions, it costs nothing to speed them up, so that eternity can be experienced in a split second" (R.H. Coase, *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, The University of Chicago Press, 1988, p. 15)

27. Hvis markedet erstattes med feltet, vendes der tilbage til den specifikke sociale struktur (som på alle måder står i modsætning til den ahistoriske opfattelse af markedet), gennem hvilken koordinationen og aggregeringen af de individuelle muligheder sker i praksis.

28. J. Tirole, *op. cit.*, p. 4.

29. De klassiske arbejder af Amos Tversky og Daniel Kahneman har belyst de mangler og fejl, som agenterne begår med hensyn til sandsynlighedsregning og statistisk teori (A. Tversky og D. Kahneman, "Availability, a Heuristic for Judging Frequency and Probability", *Cognitive Psychology*, 2, 1973, p. 207-232; og desuden S. Sutherland, *Irrationality, The Enemy Within*, London, Constable, 1972). Den intellektualistiske antagelse, som disse undersøgelser bygger på, risikerer at gøre én blind for, at dispositionslogikken sætter agenterne i stand til at reagere praktisk i situationer, hvis problemer med forventningernes sandsynligheder de ikke er i stand til at løse abstrakt.

30. A. Strauss, *Continual Permutations of Action*, New York, Aldine de Gruyter, 1993.

31. Jf. M. Granovetter, "Economic institutions as social constructions: A framework for analysis", *Acta Sociologica*, 1992, 35, p. 3-11. Man finder i denne artikel en forandret udgave af alternativerne "individualisme" og "holisme" som hærger inden for den økonomiske (og den sociologiske) ortodoksi som en modsætning, lånt fra Dennis Wrong (D. Wrong, "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology", *American Sociological Review*, 26, 1961, p. 183-196), mellem den økonomiske ortodoksis *under-socialized view* og *the oversocialized view*, som antager at agenterne er tilstrækkeligt "følsomme" (*sensitive*) over for andres meninger til automatisk at underkaste sig de fælles normer for adfærd", eller at de så grundlæggende har internaliseret normerne og tvangen, at de ikke påvirkes af de aktuelle relationer (det er på denne vis, at habitusbegrebet undertiden ganske fejlagtigt opfattes). Man ser sig således berettiget til at

konkludere, at *over* og *under* alt i alt forenes, så agenterne kan ses som monader, der er afskærmet over for indflydelse fra *concrete ongoing systems of social relations* og *social networks*. For så vidt er "situationnalismen" eller den metodologiske interaktionisme kun en falsk overvindelse af det, i sig selv falske, valg mellem individualisme og holisme.

32. J. Tirole, *op. cit.*, p. 2-3. Forfatteren leverer lidt længere fremme nogle indikationer af de omkostninger og profitter, der er forbundet med forskellige kategorier af produkter (både teoretiske og empiriske) på markedet for økonomisk videnskab, hvilket muliggør en komparativ forståelse af skæbnen for henholdsvis "Harvard traditionen" og den nye "industrielle organisationsteori", som han forsvarer: "Until the 1970s, economic theorists (with a few exceptions) pretty much ignored industrial organization, which did not lend itself to elegant and general analysis the way the theory of competitive general equilibrium analysis did. Since then, a fair number of top theorists have become interested in industrial organization."

33. E.S. Mason, "Price and Production Policies of Large-scale Enterprise", *The American Economic Review*, XXIX, 1, supplement, March 1939, p. 61-74, (særligt p. 64).

34. E.S. Mason, *loc.cit.*, p. 68 (min fremhævelse for at markere den stadige vaklen mellem to slags sprogbrug, nemlig strukturen og den strukturelle tvangs sprog på den ene side og det intentionelle valg og bevidsthedens sprog på den anden).

35. Max Weber bemærker, at byttehandelen er ganske exceptionel, fordi den repræsenterer den mest instrumentelle og beregnende form for handling, hvorfor denne "arketype for rationel handling" er "afskyelig for enhver form for broderlig etik" (M. Weber, *Economie et Société*, Paris, Plon, 1971, p. 633).

36. Managementteorien, en handelsskolelitteratur for handelsskoler, udfylder en funktion, som er meget lig de juridiske teoriers funktion fra det 16. og 17. århundrede, der under dække af at beskrive medvirkede til skabelsen af Staten. Udtænkt til brug for aktuelle eller potentielle ledere vakler den uophørligt mellem det deskriptive og det normative og hviler fundamentalt på en overvurdering af de bevidste strate-

gier – i forhold til den strukturelle tvang og de ledendes dispositioner.

37. Ph. Kotler, *Marketing Management, Analysis, Planning, Implementation, and Control*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1988 (1967), p. 239.

38. A.D. Chandler, *La main visible des managers*, ovs. F. Langer, Paris, Economica, 1988, p. 70-72.

39. På trods af, at dette synspunkt ofte anfægtes, fordi hierarkierne siden krisen konstant er blevet vendt op og ned, og at fusionsovertagelser gør det muligt for de små at overtage de store – eller effektivt konkurrere imod dem – ser man alligevel en betydelig stabilitet blandt de tohundredede største virksomheder på verdensplan.

40. A.D. Chandler, *Scale and Scope, The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Harvard University Press, 1990, p. 598-599.

41. Jf. J. Campbell, L. Lindberg, "Property Rights and the Organization of Economic Action by the State" *American Sociological Review*, 55, 1990, p. 634-647.

42. Neil Fligstein har vist, at man ikke kan forstå transformationer i virksomhedsledelse uden at undersøge de forbindelser, som denne har til staten over en længere periode. Og dette gælder endog i det mest favorable område for den liberalistiske teori, nemlig USA, hvor staten har vist sig at være en afgørende aktør i struktureringen af industrier og markeder. (Jf. N. Fligstein, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.)

43. Staten er langt fra den eneste mekanisme, der koordinerer udbud og efterspørgsel. Hvis statens rolle er tydelig, hvad angår boliger, kan andre institutioner eller aktører også intervenere, som for eksempel netværk i forbindelse med salg af crack (Ph. Bourgois, *Searching for Respect : Selling Crack in El Barrio*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996), "fællesskaber" dannet af faste deltagere på auktioner (C. Smith, *Auctions*, Berkeley, University of California Press, 1990) eller agenter, som eksplicit tager sig af at forbinde udbud og efterspørgsel, (som matchmakere inden for boksningen) (L. Wacquant, "A Flesh Peddler at Work : Power, Pain and Profit in the Prizefighting Economy", *Theory and Society*, 27).

44. For de store franske arbejdsgivere har man kunne påvise eksistensen af en streng homologi mellem rummet for virksomheder og rummet for virksomhedernes ledere, karakteriseret ved mængden og strukturen af deres kapital. (Jf. Bourdieu & M. de Saint Martin, "Le patronat", *op. cit.*)

45. Jf. N. Fligstein, *The Transformation of Corporate Control*, *op. cit.*, hvori det beskrives hvordan ledelsen i en virksomhed successivt skifter fra lederne for produktionsafdelingen til marketingsafdelingen og derefter finansafdelingen. Se desuden N. Fligstein & L. Markowitz, "The Finance Conception of the Corporation and the Causes of the Reorganization of Large American Corporations, 1979-1988" in W.J. Wilson (ed.), *Sociology and Social Policy*, Beverly Hills, Sage, 1993, og N. Fligstein & K. Dauber, "Structural Change in Corporate Organization", *Annual Review of Sociology*, 15, 1989, p. 73-96; eller "The Intraorganizational Power Struggle: The Rise of Finance Presidents in Large Corporations", *American Sociological Review*, 52, 1987, p. 44-58.

46. Man har kunnet se, hvorledes de vigtigste beslutninger i virksomheden dels bestemmes af kraftforholdene mellem indehavere af forskellige kompetencer hørende til forskellige uddannelser (ENA, X, HEC) – og dermed kraftforholdene mellem de administrative, tekniske og kommercielle funktioner – dels bestemmes af deres konkurrence inden for virksomhedens magtfelt.

47. H. White, "Where do Markets come from?", *American Journal of Sociology*, 87(3), 1981, p. 517-547.

48. *ibid.*

49. P. Bourdieu, *Méditations Pascaliennes*, *op. cit.*

50. G.S. Becker, *A Treatise on the Family*, Cambridge, Harvard University Press, 1981, p. ix; og ligeledes *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976.

51. V. Pareto, *Manuel d'économie politique*, Genève, Droz, 1964, p. 41. Det kan bemærkes en passant, at Pareto – til forskel fra den metodologiske individualisme, som kun kender til valget mellem på den ene side det bevidste og forsætlige valg, der tilfredsstiller visse effektivitets- og sammenhængsbetingelser, og på den anden side den so-

cial norm, hvis virkning også beror på et valg – havde den fortjeneste at anerkende et andet handlingsprincip, nemlig skik og brug, tradition eller vane.

52. Allerede Veblen forsvarer idéen om, at den økonomiske agent ikke er "et bundt af ønsker" (*a bundle of desires*), men "en kohærent struktur af tilbøjeligheder og vaner" (*a coherent structure of propensities and habits*) (Th. Veblen "Why is Economics not an Evolutionary Science?" *The Quarterly Journal of Economics*, July 1898 p. 390). Ud over Veblen, har James S. Duesenberry også observeret, at princippet for beslutninger om forbrug ikke skal hentes i den rationelle planlægning, men snarere i dannelsen af vaner, og han hævder desuden, at forbruget afhænger lige så meget af den fortidige indkomst som af den aktuelle indkomst. (J.S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Harvard University Press, 1949).

53. Vanskeligheden ved ethvert forsøg på frit at gentænke grundlaget for økonomisk teori kommer af, at den økonomiske ortodoksi uden tvivl i dag udgør en af de mest magtfulde sociale diskurser i forhold til den sociale verden, særligt fordi den matematiske formalisering giver den en ydre fremtoning af strenghed og neutralitet. Skønt den økonomiske teori stadig er splittet, og der kan skelnes mellem en sociologisk dominerende *hard core*, organiseret omkring det enkelte isolerede individ og det abstrakte marked, nogle komplementære eller korrektive teorier (spilteori, institutionsteori, evolutionsteori) og antagonistiske teorier, så organiserer de sig socialt efter modellen for *the great chain of being* som Arthur Lovejoy taler om. Ved den ene yderlighed befinder sig den generelle ligevægtsteoriens rene matematikere og ved den anden forfatterne til anvendte økonomiske modeller i mindre skala. Førstnævnte stiller sig som legitimerende garantier for sidstnævnte, mens sidstnævnte giver de førstnævntes teorier et tilsyneladende hold i virkeligheden.

54. E. Durkheim, "Cours de sciences sociales" in *La Science Sociale et l'action*, Paris, PUF, 1970 (1. Udg. 1888), p. 85.

55. Th. Veblen, "Why is Economics not an evolutionary science?", *The Quarterly Journal of Economics*, July 1898, p. 373-397.

56. En kritik af denne såkaldte idealisering forefindes in A. Hirschman, "Rival Interpretations of Market society: Civilizing, Destructive or Feeble?", *Journal of Economic Literature*, 20(4), 1982, p. 1463-1484.

57. G.J. Stiegler, G.S. Becker, "De Gustibus non est disputandum", *American Economic Review*, 67, March 1977, p. 76-90.

58. S. Mintz, *Sweetness and Power, The Sugar in Modern History*, New York, Viking Penguin, 1985.

59. P. Bourdieu, *La Distinction, Critique sociale du jugement de goût*, op. cit., og L. Levine, *High Brow/Low Brow : The Emergence of Cultural Hierarchy in America*, Cambridge, Harvard University Press, 1988. Som analysen af de økonomiske og sociale betingelser for præferencer for køb eller leje af huse viser, medfører opgivelsen af en ahistorisk definition af præferencer på ingen måde en smagsrelativisme, som ud over at umuliggøre enhver rationel udforskning gør smagen til ren vilkårlighed (sådan som den udtrykkes i den gamle læresætning, Gary Becker bruger: *de gustibus non est disputandum*). Man ledes tværtimod til empirisk at opstille de nødvendige statistiske relationer, som etablerer sig mellem smagsforhold i forskellige domæner for praktik, samt for de økonomiske og sociale betingelser for deres tilblivelse, det vil sige for agenternes aktuelle positioner og fortidige baner i strukturen for fordeling af økonomisk og kulturel kapital (eller sagt på en anden måde: tilstanden i et givet øjeblik samt udviklingen over tid af deres kapitals volumen og struktur).

60. Jf. A. Tversky, D. Kahneman, *loc. cit.*

61. Man kan støtte sig til den behavioristiske traditions resultater, særligt repræsenteret ved Herbert Simon, men uden at acceptere hans handlingsfilosofi: Herbert Simon understreger betydningen af usikkerhed og inkompetence over for den viden, der påvirker beslutningsprocessen og den begrænsede kapacitet af den menneskelige hjerne; han forkaster den globale maksimeringshypotese, men holder fast i forestillingen om *bounded rationality*: agenterne kan være ude af stand til at indsamle og behandle den nødvendige information for at opnå globale maksimeringsbeslutninger, men de kan foretage et rationelt valg inden for grænserne af en mængde af muligheder. Virksomhederne og forbrugerne maksimerer ikke, men søger at indhente acceptable mindsteværdier (det der kaldes *satisficing*), idet umuligheden af at samle og behandle den nødvendige information for at opnå et maksimum er givet (H. Simon, *Reason in Human Affairs*, Stanford, Stanford University Press, 1984).

62. Jf. P. Bourdieu, *Algérie 60*, op. cit.

63. Jf. A. Kirman, "L'hypothèse de l'individu "représentatif" : une analyse critique", *Problèmes économiques*, 2325, 13 maj 1993, p. 5-14.